



## อบรมออนไลน์ Zoom พร้อมรับใบวุฒิบัตรฟรี

# หลักสูตร เทคนิคการโค้ชลูกทีมสำหรับผู้จัดการขาย

วันอาทิตย์ที่ 22 พฤษภาคม 2565 เวลา 13.00-16.00 น. (อบรม 3 ชั่วโมง)

ราคาพิเศษ เพียงท่านละ 1,500 บาทเท่านั้น

**สมัคร 3 เข้าฟรี + 1 ท่านทันที !!!**



วิทยากร : อาจารย์รัชเดช อติกนิษฐ

(โค้ชนักขาย B2B & B2C)

อดีตนักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ

### หลักการและเหตุผล

ในปัจจุบันธุรกิจที่มีกิจกรรมการขายเป็นหัวใจสำคัญในการขับเคลื่อนยอดขายมักจะประสบปัญหาและอุปสรรคทั้งปัจจัยภายในและปัจจัยภายนอกขององค์กร ปัจจัยภายนอกองค์กรก็จากการเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นจากการเข้าถึงลูกค้าที่ง่ายขึ้นทั้งจากความก้าวหน้าทางเทคโนโลยี และคู่แข่งรายใหม่ที่เข้ามามากขึ้น ส่งผลให้กิจกรรมการขายขององค์กรจำเป็นต้องขายเชิงรุกมากยิ่งขึ้นเพื่อจะได้แข่งขันกับคู่แข่งในตลาดได้ ซึ่งมีผลกระทบต่อปัจจัยภายในและหนึ่งในปัจจัยภายในองค์กรที่เป็นหัวใจในการขับเคลื่อนยอดขายนั่นก็คือ "ฝ่ายขาย" ที่ต้องกระตือรือร้นมากขึ้นในการใช้ทักษะและเทคนิคต่าง ๆ เพื่อตอบสนองเป้าหมายที่ได้รับ ส่งผลทำให้พนักงานขายเกิดความกดดันมากขึ้น ทำให้ยอดขายลดลง และการลาออกของพนักงานขายที่มีแนวโน้มมากขึ้น สิ่งที่เกิดขึ้นนี้ส่งผลกระทบต่อผู้บริหารเขต ที่บริหารทั้งภาพใหญ่ ที่จำเป็นต้องหาวิธีการบริหารจัดการทีมงาน, กระตุ้นขวัญกำลังใจ, และทำหน้าที่เป็นโค้ชให้กับทีมงาน ทั้งเรื่อง ความรู้ในผลิตภัณฑ์, ทักษะการขาย และการบริหารเป้าหมายการขาย จากปัญหาดังกล่าว จึงได้จัดทำโครงการนี้ ขึ้นเพื่อให้ผู้บริหารเขต สามารถเป็นโค้ชให้กับผู้จัดการสาขาเพื่อนำวิธีการดังกล่าวไปใช้โค้ชพนักงานขาย เพื่อให้องค์กรมียอดขายเพิ่มมากขึ้นและลดอัตราการลาออกของพนักงานขายได้

### วัตถุประสงค์

1. ผู้เข้าอบรมจะได้รับแนวทางแก้ปัญหาและอุปสรรคของการบริหารการขายได้
2. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจการโค้ชทีมงานฝ่ายขาย
3. ผู้เข้าอบรมจะมีความรู้และความเข้าใจวิธีการโค้ชด้วยทฤษฎีการขาย KASH
4. ผู้เข้าอบรมจะได้รับวิธีการ โค้ชแบบการสร้างความตั้งใจเชิงบวกให้กับพนักงานขายได้
5. ผู้เข้าอบรมจะได้รับวิธีการ โค้ชทบทวนผลิตภัณฑ์ที่มีและเข้าใจจุดขายของผลิตภัณฑ์ให้ดูน่าสนใจได้
6. ผู้เข้าอบรมจะได้รับวิธีการ โค้ชขั้นตอนการขายโดยใช้บทการขาย และแนวทางการตอบข้อโต้แย้งที่ดี
7. ผู้เข้าอบรมจะได้รับวิธีการ โค้ชการบริหารเป้าหมายการขายอย่างมีทิศทางที่ชัดเจนได้

### เนื้อหาหลักสูตร

1. คลินิกผู้บริหารฝ่ายขาย ค้นหาปัญหาและอุปสรรคของการบริหารการขาย
2. การโค้ชทีมงานฝ่ายขาย ทำอย่างไร ?
3. การโค้ชทีมงานฝ่ายขายด้วยทฤษฎีการขาย KASH
4. การโค้ช ความคิด และทัศนคติ (A : Attitude) ให้ทีมงานฝ่ายขาย
5. การโค้ชหลักการเรียนรู้ผลิตภัณฑ์ (K : Knowledge) ให้กับทีมงานฝ่ายขาย
6. การโค้ชวิธีการฝึกฝนทักษะการขาย (S : Skill) และการตอบข้อโต้แย้งให้กับทีมงานฝ่ายขาย
7. การโค้ชวิธีการบริหารเป้าหมาย (H : Habit) อย่างเป็นระบบ

หลักสูตรนี้เหมาะกับใคร ? ผู้จัดการทีมขาย ผู้จัดการเขตขาย, หัวหน้าทีมขาย, Team Leader

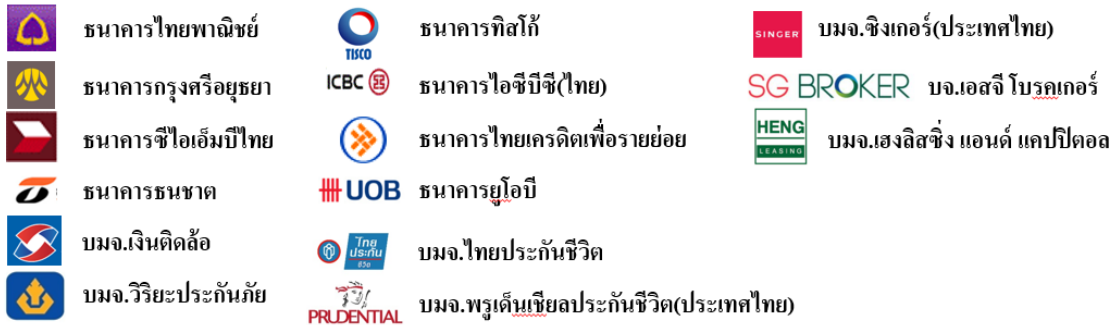
วิธีการอบรม การบรรยาย การทำ Workshop กิจกรรมปลดปล่อยความคิด Workshop บทการโค้ชทีมงาน

ระยะเวลาการอบรม Online Training 3 ชั่วโมงและ กรณี Public & In House training 6 ชม.

บรรยายโดย อ.รัชเดช อติกันิชฐ ประสพการณ์การทำงาน 17 ปี ในธุรกิจประกันชีวิต

เคยเป็น ผจก.อาวุโส ฝ่ายฝึกอบรมพันธมิตรธุรกิจ บมจ.พยูเด้นเชียลประกันชีวิต(ประเทศไทย) และ ผจก.อาวุโส ส่วนฝึกอบรมการขายธนาคารพาณิชย์ บมจ.ไทยประกันชีวิต มีประสบการณ์เป็นวิทยากรหลักสูตรการขายให้กับธนาคาร บริษัทประกันชีวิต บริษัทประกันวินาศภัย บริษัทผลิตและจัดจำหน่ายเครื่องใช้ไฟฟ้า และบริษัทสินเชื่อบริษัท อิตินักขายประกันชีวิตอันดับ 1 ของประเทศ ธค.2547 และ มค.2548 ของช่องทางธนาคาร ของบมจ.กรุงไทยเอกซ่าประกันชีวิต

ประสบการณ์การบรรยายให้กับสถาบันการเงิน, บริษัทประกันภัย และบริษัทโบรกเกอร์ประกันภัย มากกว่า 13 ปี  
เพื่อพัฒนาความรู้ ทักษะการขาย เพิ่มยอดขาย และสร้างแรงจูงใจการขาย



### ค่าใช้จ่ายในการอบรม

จะทำการส่งเอกสารการบรรยาย ไฟล์ PDF ทางอีเมลก่อนอบรม 2-3 วัน พร้อมรับใบรับรองวุฒิบัตรทางไปรษณีย์

สถานภาพ	ค่าลงทะเบียน	ภาษีมูลค่าเพิ่ม 7%	ภาษีหัก ณ ที่จ่าย 3 %	ราคาสุทธิ
ราคาพิเศษท่านละ	1,500	105	45	1,560
สมัคร 3 เข้าฟรี + 1 ท่าน	4,500	315	135	4,680

รายละเอียดหลักสูตรอื่น ๆ เพิ่มเติมได้ที่ [คลิก http://www.hrdzenter.com/](http://www.hrdzenter.com/)

สำรองที่นั่ง ติดต่อเพิ่มเติมได้ที่

คุณธนันท์ 090 645 0992 , 089 606 0444, Line : [hrdzenter](https://www.line.me/tv/hrdzenter)

[www.hrdzenter.com](http://www.hrdzenter.com) ,E-mail : [hrdzentertraining@gmail.com](mailto:hrdzentertraining@gmail.com) , [jiw473@gmail.com](mailto:jiw473@gmail.com) [www.facebook.com/hrdzenter](https://www.facebook.com/hrdzenter), IG : [hrd\\_zenter](https://www.instagram.com/hrd_zenter)

วิธีการชำระเงิน เช็คล้างจ่ายในนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

โอนเงินเข้าบัญชีนาม บริษัท ศูนย์ส่งเสริมและพัฒนาทรัพยากรมนุษย์ จำกัด

>> ธนาคารไทยพาณิชย์ สาขาเซ็นทรัลพลาซาลาดพร้าว บัญชีออมทรัพย์ เลขที่ 206-237-1740

(กรุณาส่งสำเนาใบฝากเงิน พร้อมใบสมัครมายังบริษัทเพื่อยืนยันการชำระเงิน และใช้เป็นหลักฐานการสมัครทางอีเมล : [hrdzenter@gmail.com](mailto:hrdzenter@gmail.com),

Line : [hrdzenter](https://www.line.me/tv/hrdzenter) (ผู้เข้าอบรมรับผิดชอบค่าธรรมเนียมการโอนเงินข้ามจังหวัด)